

2018年“淮海职教杯”创业大赛

【创业项目报告书】



企业/项目名称: 《连云港聚缘婚庆策划工作室》

联系人: 张春豪 孙建娥

联系方式: 15051186228

目录

一、项目概述.....	3
(一) 项目概述.....	3
(二) 盈利模式.....	4
(三) 投资收益评价.....	5
二、产品与市场分析.....	5
(一) 产品与服务.....	6
(二) 市场定位与目标客户.....	6
(三) 市场预测（市场占有率）.....	8
(四) 竞争分析.....	9
(五) 项目 SWTO 分析.....	9
三、公司战略.....	10
四、营销策略.....	10
(一) 产品定位.....	10
(二) 宣传推广.....	11
五、团队管理.....	11
(一) 组织结构.....	11
(二) 部门岗位职责管理制度.....	12
六、融资与财务分析.....	12
(一) 年度收入分析.....	12
(二) 年度成本分析.....	13
(三) 投资回报分析.....	14
(四) 项目三大财务报表.....	15
七、风险及应对策略.....	15
八、社会责任.....	16

一、项目概述（在两页内完成）

项目概况

项目名称	《连云港聚缘婚庆策划工作室》
注册情况	<input checked="" type="checkbox"/> 已注册 <input type="checkbox"/> 未注册（打√选择）
项目类型	<input type="checkbox"/> 有限责任公司 <input checked="" type="checkbox"/> 个体工商户 <input type="checkbox"/> 个人独资企业 <input type="checkbox"/> 合伙企业 <input type="checkbox"/> 其他_____（打√选择）
经营地址	连云区东辛农场东方中路 56-16 号
注册资金 (启动资金)	5 万元
主要经营范围	商业庆典活动、企业形象包装、婚礼策划、生日庆典、公司年会、房地产活动、广告策划等。
产品/服务概况	举办一场难忘的婚礼、公司成功的开业、生日宴会的派对、广告策划等都需要精心的策划。在这个人民生活水平不断提高的现代社会，人民更多的是追求精神上的丰富与满足。更多的年轻人对庆典服务的有更多需求，期待在本地区有一个提供专业从事婚庆礼仪与商业庆典策划的服务型公司。
市场机会	<p>（客户未被解决的问题、客户未被满足的需求、客户未被重视的尊严、对手未被打破的核心、对手未被完善的弱点、政策未被实现的倾向。）</p>   <p>一、客户未被解决的问题： 随着人们生活水平的不断提高，面对婚礼、生日宴会、公司开业以及地方年会表现格外重视。 二、客户未被满足的需求： 由于能力方面的不足，需要一个专业的团队来帮助他们完成这项工作，策划这项工作。 三、客户未被重视的尊严： 针对不同的客户策划不同的活动方案。 四、对手未被打破的核心： 私人订制、上门服务。</p>

五、 对手未被完善的弱点：

没有充分认识到活动策划公司给他们带来的好处，不仅省时、省心、省力，还可以让活动更高端大气上档次。

六、 政策未被实现的倾向：

东辛农场无专业性策划公司，中国在婚宴年会的开支方面平均每年上升百分之六！而在婚庆方面的支出更是越居首位，由于人们对生活质量的要求越来越高，对个性化的追求也越来越高，这将是我们发展的一个助力。当今社会的人们追求流行与时尚，这将极大的促进庆典行业的发展。

图一和图二是我们公司为新人主持的婚礼庆典。



图三是我们为小朋友举办的生日宴会。

图四是为我们为东辛农场麦考林公司举办的年会布置会场。



七、对手未被完善的政策。

当然风险是必然存在的，对于未来不可估计的风险，我们将准备好应急预案，不断提高我们团队的整体素质，加强临时应变能力，为客户提供完美的策划方案。坚持做“百姓”信得过的活动策划公司！

盈利模式

(说明企业从哪里获得收入，获得收入的形式有哪几种。)

一、 收入来源

1. 商业庆典活动
2. 企业形象包装
3. 生日庆典

4. 婚礼庆典

5. 广告策划

我们公司的主要经营范围包括商业庆典活动、企业形象包装、婚礼策划、生日庆典、公司年会、房地产活动、广告策划等。通过为新人举办婚礼庆典，为公司举办开业庆典，为小朋友举办的生日庆典，房地产暖场活动，广告策划等项目服务，来获得收益。我公司出台了一系列创意方案，首先在婚庆方面，我们公司有专业的婚礼策划师，会根据新人的要求和她们之间的爱情故事来给她们策划一套属于她们自己的婚礼方案。在其他庆典方面，我们公司有专业的策划人员和专业的会场布置团队，我们把每一场活动都做到极致，认真对待，做到最好。以不同的创意形式，来满足客户的不同需求。价格低，服务优质，推陈出新，锐意进取，竭诚让广大客户在精神上的得到丰富和满足。

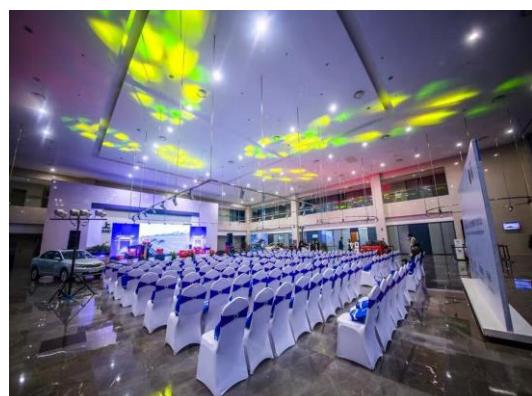
图为公司为东辛农场幼儿园举办的



宣传推广活动

二、盈利模式

主要盈利模式：通过婚礼庆典、生日宴会、开业庆典、广告策划等活动获得。



图为本公司为顾客举办婚礼庆典活动。

投资收益评价

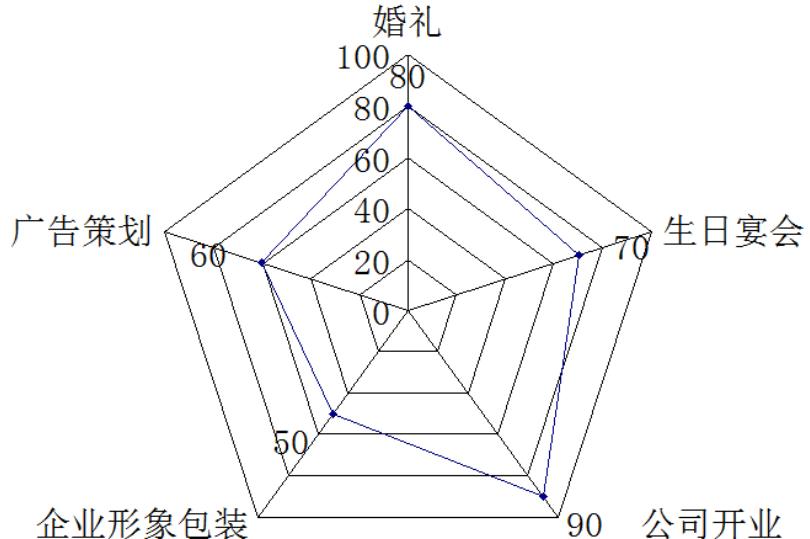
总投资额(元)	5万元	投资收益率(第一年)		121 %					
各年净利润 (税后利润)	第一年	第二年		第三年					
		年增长率	66 %	年增长率	60 %				
	6.64万元(140场活动)	11.04万元(160场活动)		17.64万元(190场活动)					
备注	投资收益率=净利润÷总投资额×100%								
	预期净利润—第一年：见经营第一年利润表；								
	此表中“总投资额”项的金额等于资金需求合计								

二、产品与市场分析

产品与服务

产品或服务种类	功能	创新与特色
商业庆典活动、企业形象包装、婚礼策划、生日庆典、公司年会、房地产活动、广告策划等。	通过活动策划公司让大家更体面的筹备婚礼庆典、生日宴会、开业庆典等各种活动。	<p>我们公司的创新之处是：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 私人订制。 首先在婚庆方面，我们公司有专业的婚礼策划师，会根据新人的要求和她们之间的爱情故事来给她们策划一套属于她们自己的婚礼方案。在其他庆典方面，我们公司有专业的策划人员和专业的会场布置团队，我们把每一场活动都做到极致，认真对待，做到最好。以不同的创意形式，来满足客户的不同需求。 2. 服务上门。 在东辛农场城镇中心开办了聚缘婚庆策划工作室，服务上门。与消费者之间建立直接通道，以“专业，齐全，优质，诚信”为宗旨为广大客户提供服务，坚持做“百姓”信得过的活动策划公司！不仅让客户省时、省力，还可以帮他们把庆典活动办的高端大气上档次。

市场定位与目标客户

市场定位	<p>(1 产品定位：即企业确定生产买卖什么样的产品或服务；2 竞争定位：确定企业相对与竞争者的市场地位；3 消费者定位：确定企业的目标顾客群，指你究竟想要把产品卖给谁？)</p> <p>一、产品定位</p> <p>我们公司的主要经营范围包括：</p> <p>1. 商业庆典活动；2. 企业形象包装；3. 婚礼策划；4. 生日庆典、公司年会、房地产活动、广告策划等。如今人们的生活水平越来越高，现在的追求时尚、崇尚潮流，但由于能力方面的不足，他们需要一个专业的团队来帮助他们完成这项工作。更多的年轻人对庆典服务的有更多的需求，期待在本地区有一个提供专业从事婚庆礼仪与商业庆典策划的服务型公司。举办一场难忘的婚礼、公司成功的开业、生日宴会的派对都需要精心的策划。</p>  <p>二、竞争定位</p> <p>面对广大的普通群众，向大家提供中低端的服务。</p> <p>三、消费者定位</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 生日庆典：面对青少年、儿童、寿星。 2. 婚礼庆典：面对结婚年龄的青年人 3. 企业形象包装、广告策划：面对中小企业
------	--

目标客户	<p>(可以按照客户年龄、地域、收入、偏好、消费习惯等进行定位)</p> <p>目标客户定位：</p> <ol style="list-style-type: none">1. 生日庆典面向东辛农场 0-20 岁的青少年、儿童以及寿星。2. 婚礼庆典面向东辛农场适婚年龄的青年人。3. 企业形象包装面向中小企业。 <p>经济状况良好的，追求时尚一族的青年人和中年人。他们在举办婚礼、公司开业、孩子的生日庆典等方面都会有这样的需求，我们可以满足他们的精神方面追求时尚的需求，可以提供一条龙的服务。</p>    
------	--

市场预测（市场占有率）

(在“市场机会”的基础上，着重分析市场容量等市场需求情况及其变化趋势)

1. 市场需求。

基于东辛农场无专业性活动策划公司，以及年轻人对时尚生活的强追求！我在东辛农场城镇中心开办了聚缘婚庆工作室，率先开创工厂直达模式，在工厂与消费者之间建立直接通道，以“专业，齐全，优质，诚信”为宗旨为广大客户提供的服务，坚持做“百姓”信得过的活动策划公司！

2. 市场变化趋势（消费趋势）：越来越多的消费者意识到这样的专业活动策划是非常。目前，很多婚纱影楼也开始着手这样的婚庆活动，但是我们的公司不仅仅是婚礼庆典，还有开业庆典、生日宴会、房地产的暖场活动、车展、广告策划等一系列的活动策划。我们是由组办，年轻有朝气，充满激情，人脉资源广阔，这就占据了市场先机。我们有专业的知识，优质的服务，特色的定制，再加上我们公司创办的时间比较长，知名度比较高，产品齐全，经验丰富，为每一位客户提供最专业，最贴心的服务。

竞争分析

(列出项目目标市场当中的1-3个主要竞争者，确定企业竞争核心要素)

一、主要竞争对手是我们农场现有的上花轿影楼、百花照相馆、立成照相馆。

暂时没有专业的活动策划公司，有影响的是对于婚礼庆典的有一些婚纱摄影的影楼。在婚庆方面，我们公司有专业的婚礼策划师，会根据新人的要求和她们之间的爱情故事来给她们策划一套属于她们自己的婚礼方案。在其他庆典方面，我们公司有专业的策划人员和专业的会场布置团队，我们把每一场活动都做到极致，认真对待，做到最好。以不同的创意形式，来满足客户的不同需求。竭诚让广大客户在精神上的得到丰富和满足。

二、企业的核心要素

1. 私人订制。针对不同的客户制定出属于她们自己的活动方案。
2. 上门服务，工厂直达模式。竭诚让广大客户追求精神上的丰富与满足。

项目SWOT分析

优 势 (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> 1. 拥有比较正规的店面以及调音台，音响，监听，摄像机等硬件设备的同时，最值得骄傲地是 2. 我们拥有一个强大的专业团队，有专业的策划人员和专业的会场布置团队。 3. 能够针对不同的客户提供属于她们自己的活动策划方案。 4. 服务上门，工厂直达模式。
劣 势 (Weaknesses)	<ul style="list-style-type: none"> 1. 公司宣传方面还有欠缺，还需要进一步的扩大广告宣传。 2. 知名度还不够，很多人没有意识到我们活动策划公司的优势。 3. 团队的技术力量还有很多不足。
机 遇 (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> 1. 东辛农场无专业性活动策划公司。 2. 当地需求比较旺盛。人们现在的追求时尚、崇尚潮流，而当面对诸如婚礼、生日宴会、公司开业以及地方年会等重大活动，都会寻求策划公司来协助完成，以及年轻人对时尚生活的强烈追求。
威 胁 (Threats)	<ul style="list-style-type: none"> 1. 越来越多的人意识到庆典策划这一行业的优势，特别是婚纱影楼也开始创办类似的活动策划公司。但是我们的公司不仅仅是婚礼庆典，还有开业庆典、生日宴会、车展、广告策划等一系列的活动策划。 2. 公司的技术力量有待加强。

三、公司战略

发展战略	(制定公司的未来三年发展计划与目标及保障措施)
	<p>一、短期目标： 加大宣传力度，锁定消费群体，实现公司宣传目标。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 各个小区的醒目位置发布广告牌宣传。 2. 在商业圈附近、民政局等政府部门附近设立广告牌。 3. 在新闻媒体上发布广告，包括QQ、微信还有一些电视台、广播电台发布广告。 4. 初步建立战略目标，提高占领市场份额，来拉动消费，树立自己的品牌，积累公司资金。 5. 公司整体实力需要提升，思想需要不断创新，不断发展。 <p>二、长期目标： 公司发展进入成长期，公司逐渐发展壮大，进一步塑造公司形象。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 全体人员参加专项业务学习，提高职业技能水平，加强服务意识，扩大企业影响，扩大用户群。 2. 扩大业务范围，更新设备，提高服务质量，吸引更多用户，实现资本积累。 3. 扩大业务范围，开展职业技术培训，吸引更多具有专业技能人员加盟，带领大家共同致富，回报社会。 4. 公司逐步积累资金，开始走向更大的市场，吸引周边的农村以及城市的顾客。慢慢建立自己的分店，与此同时，进一步完善和健全网络信息服务，实行多元化的发展，为公司进一步发展打下牢固的基础。

四、营销策略

产品定价

产品或服务	单位	单位成本	同类产品市场 零售单价	产品单价
产品一	元	800	3000	(如果一年当中产品售价有变化或者多种产品属于同类产品，可按照产品均价计算)
产品二				

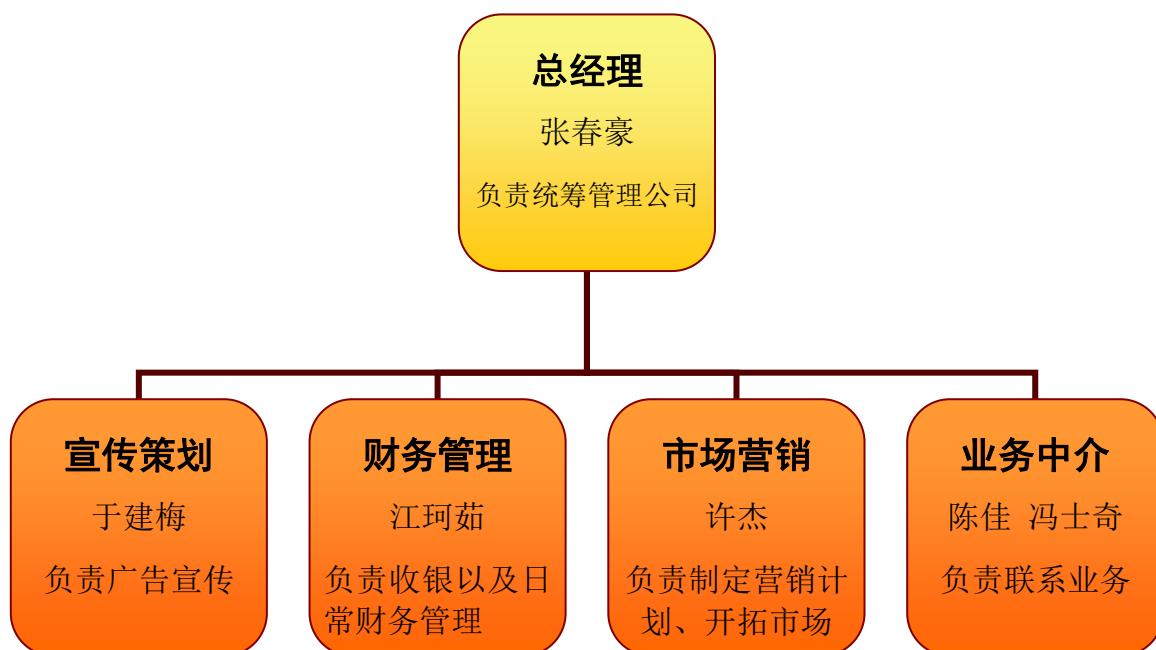
宣传推广

推广方式	主要内容	推广费用
活动推介会	1. 每个月都有活动推介会，例如在广场上举办文艺汇演，发放广告宣传，在电视台做广告，在移动大屏幕上做广告等等。	
户外广告	2. 在五一和十一期间会有大型的活动，如举办一场集体婚礼，让全场的人们都可以看到一场隆重的婚礼庆典，让更多的人接触到庆典公司带给大家的欢乐和回忆。	每年预算 5000元~10000元
合作推广		
招商加盟	3. 与婚纱店合作，凡来我公司订单者，我们将推出额外奉送的婚纱照套餐，在婚纱店消费者，结婚时也会享受到我公司更优惠的服务。 4. 招商加盟，寻求愿意合作的伙伴进一步扩大公司的经营。	

五、团队管理

组织结构

团队概述



●总经理：张春豪
职务：负责统筹管理公司。
业务素质：具有较强的分析调解能力。稳重、冷静、谦虚，善于沟通，因此得到整个团队的信任。

●宣传策划：于建梅

职务：广告宣传

业务素质：为人亲和力强，有过做兼职的经历，又曾经在学校担任过学生会干部的职位，人脉资源广泛。

●财务管理：江珂茹

职务：负责收银以及日常财务管理。

业务素质：沉稳、细心，对金钱具有敏锐的洞察力，表达能力、工作认真负责。

●市场营销：许杰

职务：制定营销计划、开拓市场。

业务素质：精力充沛、有一定的沟通能力

●业务中介：陈佳、冯士奇

职务：联系业务

业务素质：计算机系团支部负责人，工作严谨，态度认真，负责公司网站、微信公众平台的开发运营工作，有很强的工作能力。

●特聘顾问：孙建娥 陈守强

部门/岗位职责

管理制度

六、融资与财务分析

年度收入分析

总收入：

$$\text{销售收入} = \text{单位销售价格} \times \text{销售数量}$$

(1) 单位销售价格：

单位营业成本	批发&零售业	服务&制造业		合计
	产品成本	材料费	人工费	
		300 元	500 元	800 元
单位销售价格		3000 元		3000 元
单位毛利润		2200 元		2200 元
	(单位毛利润 = 单位销售价格 - 单位营业成本)			

(2) 销售数量:

月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	总计
销售数量	15	10	10	10	15	10	10	10	10	20	10	10	140
单位销售价格(千元)	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
销售总收入(万元)	4.5	3	3	3	4.5	3	3	3	3	6	3	3	42

(3) 年总收入 = 30.8 万元 (请将计算结果填入此处)

年度成本分析

总成本 = 营业成本 + 期间费用 + 折旧

(1) 营业成本: 是指生产产品、提供服务, 直接发生的人工、水电、材料物料费等。

单位营业成本	月营业成本	年营业成本	说明
800 元	9333 元	112000 元	每一场活动成本 800 元

备注: 月营业成本=单位营业成本×月销售量; 年营业成本=单位营业成本×年销售量

(2) 期间费用: 是指维持经营所间接发生的费用 (包括: 公共事业费, 如水电、燃气、电话、网络、交通费等, 租金, 工资, 广告, 办公费, 保险费等)。

期间费用	月期间费用(元)	年期间费用(元)	说明
公共事业费	200+100	2400+1200	水电费+通讯费
租金	2000	24000	
工资	(2000*6) 12000	144000	6 名员工工资
广告	1000	12000	
办公用品(或易耗品)	500	6000	
其他	2000	24000	
总计	17800	213600	
个人所得税费	2100	25200(6%)	减个人所得税
总计	19900	238800	

(3) 折旧：税法对折旧年限规定如下，房屋、建筑物20年；飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备10年；与生产经营活动有关的器具、工具、家具等5年；飞机、火车、轮船以外的运输工具4年；电子设备3年。资产统一按直线法计提折旧，无残值。

折旧	月折旧	年折旧	说明
总计	233元	14000 /5=2800元	固定资产以经营的器具、工具、家具为主，使用寿命为5年，期末残值为历史成本的20%，按直线折旧法计算。

(4) 年总成本= 112000+238800+2800=353600 元 (请将计算结果填入此处)

投资回报分析

(1) 启动资金：是指创立业务时（公司开业之前）一次性支付的资金。

项目	支付对象	金 额
营业证件	工商、税务等管理部门	2000
租金	房东	24000
店面装饰	装饰公司	10000
场景布置设备	供货商	14000
全部启动资金	5万 元	

(2) 融资渠道：

来 源	金 额	性 质
个人存款	40000	家里支助
亲戚	20000	借贷
朋友		
银行		
其它		
总计所得资金：	60000	借贷不收取利息

(3) 财务关键点:

盈亏平衡点 (至少选一种)	按实物单位计算	年销售量: (年期间费用+年折旧)/单位毛利润=23.88+0.28/2200=110
	按金额计算	年收入: (年期间费用+年折旧)/(1-单位营业成本/单位销售价格)=
投资回报率	$=\text{年净利润} / \text{总投资额} \times 100\%$ $=6.64 \text{ 万元} / 5 \text{ 万元} \times 100\% = 133 \text{ \%}$	
投资回收期	$=\text{启动资金} / \text{年净利润}$ $= 5 \text{ 万元} / 6.64 \text{ 万元} = \text{年 } 9 \text{ 月}$	

项目三大财务报表(必报材料)

七、风险及应对策略

风险	(可能面临的政治、经济、社会、技术等风险) 一、经济风险: 1. 随着经济的快速增长，运营成本不断增加。 2. 在通货膨胀或经济危机的情况下，人们更愿意采用节省的生活方式，低端客户增加。 二、社会风险: 1. 市场竞争日益激烈，竞争对手增加。 2. 居民生活水平不断提高，婚庆文化风向转变。 3. 企业的宣传策略调整。 三、技术风险: 1. 公司由于经营管理等方面出现问题而亏损。 2. 公司由于服务创新不够，跟不上时尚潮流。
应对策略	(制定合理可行的风险规避计划) 一、解决风险解决方案 风险 1 解决措施：经济快速增长，运营成本增加，我们应该从开源节流方面入手，我们将通过加大广告宣传力度。通过 QQ、微信等强大的社交软件加大力度宣传。如果客户增多了，那么收益也就增多了。 风险 2 解决措施：如果低端的客户增多，这一期间，首先要节约运行成本，然后采取降价的措施，并推出一些优惠套餐的活动。 我们就采用降低成本的方法。我们可以采用在校学生加入到我们的团队，这样可以节约一部分成本，也可以提高学生参加社会实践的能力。

二、解决社会风险的方案

风险 1 解决措施：在日常的运营和管理方面，我们要密切关注行业的情况，扩大服务范围，加大宣传力度，提升服务能力，多推出优惠的活动，吸引更多的顾客。

风险 2 解决措施：公司不断的进行技术研讨和业务培训，了解行业动态，所有的员工都要经过严格的培训，针对顾客提出的要求，我们灵活应对。

三、解决技术风险的方案

风险 1 解决措施：首先通过一系列的优惠活动来吸引顾客，加大宣传力度，重在以优质的服务、低廉的价格赢得顾客的信任。其次要积极寻找一些有实力的投资方进行合作。在没有理想的效果之时，会选择撤资退出该行业，以避免更大的损失。

风险 2 解决措施：公司员工的服务意识不断提升，在保证优质服务的同时，注重于客户的沟通和交流。时刻关注本行业的发展动向，加大创新的力度，紧跟时代发展的潮流，来满足客户不同的需求。

八、社会责任

1. 我有强烈的创业欲望，眼界开阔，乐观进取，思维敏捷，毅力坚强，热情高，使命感强。关注职业道德，心存感恩；能客观评价自己，准确地把握市场，专注自己的业务；能充分利用好整合资源；有很强的学习力。

2. 我的企业本着价格低，服务优，品种全的经营理念，以至真至诚，尽善尽美，引领时尚为己任，推陈出新，锐意进取，竭诚让广大客户在追求精神上的丰富与满足的同时买得放心，用得称心，服务舒心，玩得开心。

3. 同时，我也要懂得感恩回报社会为此我们公司每年都会组织员工去敬老院为老人举办生日庆典，不定期为灾区捐款资助，资助那些贫困学生，为社会的和谐奉献出自己的一份爱心。总之，我们公司本着价格低、服务优、品种全的经营理念，引领时尚，竭尽诚心让广大客户在精神上得到丰富与满足！要想在这个行业上站稳脚跟，成为行业的佼佼者，我们的团队还需要不断的学习和创新，把最好的一面呈现给客户。